

【东莞市外资外贸领域智库】信息月刊

东莞市外资外贸参阅

〔2026〕第6期

东莞市贸促会

2026年7月30日

目 录

【政策动向】	2
（一）习近平在 2026 世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议开幕式上的讲话	2
（二）14 家欧盟实体被列入出口管制管控名单	3
【市场机遇】	6
（一）东盟国家经贸商机	6
（二）出海拉美的十个判断	10
【智库观点】	14
中国对东南亚直接投资：趋势与分析	14
【经贸预警】	28
出海东南亚风险防控要点	28
【经验借鉴】	30
“新新三样”出海模式及其对东莞外贸发展的启示	30

【政策动向】

（一）习近平在 2026 世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议开幕式上的讲话

7 月 17 日上午，国家主席习近平出席 2026 世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议开幕式并发表主旨讲话。习近平在《携手构建公正合理的全球人工智能治理体系》主旨讲话中提出 4 点意见：

第一，坚持开放共赢，驱动创新发展。抓住难得的历史性机遇，鼓励开源开放、合作共享，全面促进人工智能科技创新、产业发展、场景应用，协同推进传统产业改造升级、新兴产业培育壮大、未来产业前瞻布局，让人工智能赋能千行百业。

第二，强化风险意识，确保安全可控。高度重视人工智能引发的各类内生和衍生风险，推动构建法律法规、技术监测、风险预警、应急响应体系，筑牢安全底线，防范滥用恶用，确保人工智能始终处于人类控制之下。共同反对在人工智能领域泛化国家安全概念、把本国安全凌驾于他国安全之上的做法。

第三，鼓励包容并蓄，促进文明互鉴。用全人类共同价值塑造人工智能的价值观，善用人工智能技术增进不同文明

的理解和包容，促进不同文明交流互鉴，精心培育各美其美、美美与共的文明百花园。

第四，倡导和衷共济，完善全球治理。践行真正的多边主义，切实发挥联合国的重要作用，加强人工智能发展战略、治理规则、技术标准的对接协调，早日形成具有广泛共识的全球治理框架，让这一前沿技术更好造福人类社会。帮助全球南方国家加强能力建设，弥合数智鸿沟，促进可持续发展，避免在人工智能领域造成新的历史不公。

习近平指出，在各方共同努力下，世界人工智能合作组织在上海应运而生。这是中方响应全球南方呼声、团结国际社会积极推动人工智能发展和治理的重大举措，将成为人工智能发展史上的一个重要里程碑。为进一步支持全球人工智能发展、推进全球人工智能能力建设，未来5年，中国将面向发展中国家提供5000个人工智能专题研修培训名额；面向东盟、阿盟、非盟、拉共体、上合组织、金砖国家建设国际人工智能应用合作中心；推动气象智能预警方案“妈祖”在30个国家落地应用。中国愿以更加开放的姿态、更加务实的行动、更加长远的目光，同各方一道把握和应对人工智能发展的机遇和挑战，携手共创人类社会更加美好的未来。

（摘自中国贸促会官网）

（二）14家欧盟实体被列入出口管制管控名单

7月24日，商务部决定将拉法特集团等14家欧盟实体列入出口管制管控名单，并采取以下措施：一、禁止出口经营者向上述14家实体出口两用物项，禁止境外组织和个人将原产于中华人民共和国的两用物项转移或提供给上述14家实体；正在开展的相关活动应当立即停止。二、特殊情况下确需出口的，出口经营者应当向商务部提出申请。公告自起正式实施。

出口管制管控名单：

1.拉法特集团（Lafert S.p.A.）

地址：Via J.F. Kennedy 43, San Donà di Piave, Venice,
Italy

邮编：30027

2.嘉耐特公司（Garnet S.r.l.）

地址：Via De Gasperi 31, Concorezzo (MB), Italy

邮编：20863

3.辛德豪瑟材料有限公司（Sindlhauser Materials GmbH）

地址：Daimlerstraße 68, Kempten, Germany

邮编：87437

4.莱茵金属公司（Rheinmetall AG）

地址：Rheinmetall Platz 1, Düsseldorf, Germany

邮编：40476

**5.安特拉科化工贸易有限公司（Antraco
Chemie-Handelsgesellschaft mbH）**

地址：Düsseldorfer Landstraße 17, Duisburg, Germany

邮编：47279

6.InPACT 公司（InPACT S.A.）

地址：265 Rue de la Volta, Saint-Marcel, France

邮编：73600

7.三五实验室（III-V LAB）

地址：1 avenue Augustin Fresnel, Palaiseau, France

邮编：F-91767

8.Cavok UAS 公司（Cavok UAS）

地址：Allée des Cuirassiers, Sainte-Menehould, France

邮编：51800

9.维戈尔光电公司（Vigo Photonics S.A.）

地址：129/133 Poznanska St., Ozarow Mazowiecki, Poland

邮编：05-850

10.弗罗茨瓦夫理工大学（Politechnika Wroclawska）

地址：Wybrzeze Stanislaw Wyspianskiego 27, Wroclaw,
Poland

邮编：50-370

11.IHC 公司（IHC Merwede Holding B.V.）

地址：Smitweg 6, Kinderdijk, The Netherlands

邮编：2961

12.太脱拉卡车公司（TATRA TRUCKS a.s.）

地址：Areal Tatry 1450/1, Koprivnice, Czech Republic

邮编：74221

13.Opticoelectron 集团（Opticoelectron Group）

地址：Industrial Park Opticoelectron, Panagyurishte,
Bulgaria

邮编：4500

14.Ekspla 公司（Ekspla UAB）

地址：Savanoriu Ave 237, Vilnius, Lithuania

邮编：LT-02300（摘自商务部官网）

【市场机遇】

（一）东盟国家经贸商机

1.东盟经贸合作十个重点商机

东盟十一国经济发展梯度多元，产业结构各有侧重，民生消费市场旺盛，配套产业缺口明显，为机制灵活、适应性强的中国中小企业提供了广阔的创业兴业空间。当前，企业可重点深耕十大合作领域。

（1）轻工日用品贸易。东盟本土轻工业基础薄弱，家居百货、厨卫用品、日用小件等生活刚需产品依赖进口，中国轻工产品质优价廉，出口优势突出，市场空间广阔。

（2）热带适配小家电产销。针对东盟高温高湿的气候特征，除湿设备、便携家电、小型制冷电器等产品适配性强，市场需求持续攀升。

（3）现代农业合作发展。输出先进农业机械设备、标准化种植技术，深度参与热带农产品精深加工，盘活东盟优质农业资源，推动农业产业互利共赢。

（4）新能源配套产业合作。围绕东盟能源结构绿色转型需求，布局光伏配件、储能器材、新能源汽车零部件等配套产业，助力区域能源体系升级。

（5）节能环保配套服务。推广小型污水处理设备、节能耗材、绿色改造配套产品，助力东盟各国推进生态治理、落实绿色发展目标。

（6）跨境电商新零售。依托东盟蓬勃发展的线上消费生态，布局跨境零售、海外仓备货、本土化线上运营，持续挖掘终端消费市场潜力。

（7）工业基础耗材配套。为东盟制造业企业提供五金配件、密封材料、工业耗材等基础配套物资，补齐当地产业链配套短板。

（8）特色食品加工贸易。依托东盟丰富的果蔬、水产等原生原料，开展精深加工，开发标准化休闲食品、调味食品，做大跨境食品贸易规模。

（9）文旅配套产品输出。向外输出优质文创产品、文旅配套设施与装饰产品，助力东盟文旅产业提质升级、丰富业态供给。

（10）技术运维配套服务。针对东盟基建、制造业发展需求，提供设备运维、技术指导、配套保障等专业服务，填补区域技术服务缺口。

东盟市场机遇众多，但发展关键在于准确定位、深耕细分。中小企业应立足自身主业，找准适配赛道，稳步落地、稳健经营，切实把区位优势、政策优势转化为实实在在的发展优势。

2.开拓东盟市场十个注意事项

东盟十一国国情各异、政策有别、文化多元、营商环境差异化明显。中国中小企业进军东盟市场，既要抢抓机遇、主动作为，更要审慎稳妥、规范经营，重点把握十个方面关键问题。

（1）坚持一国一策准确布局。充分尊重各国市场规则与消费差异，杜绝照搬单一经营模式，实施差异化、本土化市场策略。

（2）熟练用好 RCEP 政策红利。掌握关税减免、原产地累积等规则，依规降低贸易成本，持续提升产品国际竞争力。

（3）严守东道国合规经营底线。严格完成投资备案、税务登记、外汇申报等法定流程，依法依规开展生产经营活动。

（4）完善产品市场准入认证。提前办妥安全检测、质量认证、清真认证等各类资质，确保产品符合当地市场准入标准。

（5）常态化防范政策变动风险。密切跟踪各国外资准入、产业调控、贸易规则调整，动态优化经营布局。

（6）健全跨境物流风险防控机制。有效应对气候影响、清关波动、运力紧张等问题，多渠道布局物流体系，保障供应链稳定。

（7）规范跨境资金结算管理。依托正规金融渠道开展结算业务，科学规避汇率波动风险，保障企业资金安全流转。

（8）持续深化本土融合运营。培育本地经营团队，依托优质本土代理商拓展市场，贴合当地消费特点与商业逻辑。

（9）充分尊重当地民俗文化。尊重各国宗教传统、礼仪习俗与审美习惯，科学优化产品设计、包装风格与宣传方式。

（10）强化行业抱团协同发展。摒弃分散单打模式，依托产业平台整合资源、共享信息、共抗风险，实现集群出海、抱团发展。

3.东莞企业深耕东盟市场的思路

当前东盟正处在工业化、城镇化、数字化加速推进的关键阶段，产业升级需求迫切，民生市场空间巨大。

东莞企业创新活跃、适配性强，契合东盟现阶段市场发展需求。企业出海布局，切忌贪大求全、盲目扩张。

要立足自身产业优势、产品优势、技术优势，对接东盟各国产业链、供应链短板，聚焦细分领域精耕细作。

要主动抢抓数字贸易、绿色经济、轻工配套等新兴赛道机遇，始终坚守合规经营、风险可控、本土适配的发展原则，稳步拓展东盟市场。

当前 RCEP 红利持续释放，中国与东盟产业联动更加紧密、经贸往来更加深入、合作空间更加广阔。东莞企业应当主动融入区域经济发展大局，主动把握市场商机，严守经营发展准则，以专业化经营、规范化发展、本土化深耕站稳海外市场。（部分内容摘自“东盟商机”公众号 2026.7.29）

（二）出海拉美的十个判断

1.拉美不是机会少，而是被长期低估

这些年，大家谈拉美，往往从“安不安全”开始。问墨西哥、问巴西，却很少再往下问：智利、阿根廷、哥伦比亚、厄瓜多尔、中美洲。但现实是，拉美从来不是只属于两三个国家的市场。真正的风险，不是进入拉美，而是只盯着少数被反复讲述的地方。

2.拉美的机会，正在从资源红利转向结构红利

矿、油、基建，仍然重要。但另一组正在叠加的变量：人口年轻化、城市化、消费升级、数字金融、新能源。如果是这几个行业的从业者，一定要认真看看拉美。这些变化不是突然出现的，而是已经发生多年，只是没有被系统性理解。

3.拉美不是一个系统，而是二十多个系统

就拿哥伦比亚来说，一个国家，被划分为六个区域，每个区域甚至有不同俚语和认同。这意味着什么？意味着你不可能用一个“拉美经验”去解决所有拉美国家的问题。企业真正该做的，是找到“最适合自己的那个国家”，而不是“看起来最热的那个”。这个国家，也许是萨尔瓦多，也许是乌拉圭，也许是特立尼达和多巴哥，并不一定是墨西哥和巴西。

4.拉美最大的挑战，不是落后，而是认知错配

把国内跑通的逻辑原封不动复制过去，往往是痛苦的开始。签证慢、审批慢、节奏慢、承诺不一定按时间兑现。如果只是用“为什么不一样”来评判，项目很难顺利推进。拉美需要被当作一种不同文明的运行系统来理解。

5.拉美是“人驱动系统”，不是“流程驱动系统”

你可以给墨西哥员工两倍工资，但如果工作意味着牺牲生活、离开家庭，他可能当天就辞职。一位拉美的出租车司机说，中国人的生活节奏是：Casa（家）→ trabajo（工作），但是拉美人是 Casa（家）→ familia（家人，一般是他们不居住在一起但是会常常拜访的家人）→ calle（街道，主要

指的是他们会上街和朋友一起玩) → trabajo (工作)。这不是不努力,而是文化排序不同。你可以把流程设计得再漂亮,但如果忽略了人的感受、尊严和生活边界,系统就会在你看不见的地方失效。

6.在拉美,先谈人,再谈事

很多中国企业第一次见面就讲业务、讲方案。但对方真正关心的,往往是:你是谁?你代表什么?值不值得长期合作?这一点,其实和中国非常像。只是我们在国内太熟悉这种暗号了,反而出海的时候忽略了它。如果你问任何一个拉美企业家,或者学者,问他中国企业在当地最需要的3件事,有一个词他一定会提——信任(confianza),一切的合作,先建立信任,再谈合同。

7.拉美不适合赚快钱,但适合长期深耕

税高、流程复杂、回报慢,是现实。但正因为如此,它天然筛掉了只想短期套利的人。成功案例几乎无一不是愿意用三年、五年慢慢铺路的企业。

8.很多拉美伙伴,对中国的兴趣正在主动增强

这一年,拉美企业家主动询问中国制造、新能源、组织能力。他们不是等待,而是在寻找理解中国、连接中国的方式。很多时候,是他们比我们更着急。

9.真正的本地化,发生在会议室之外

如果外派员工只生活在华人圈，那么传回总部的信息，一定是失真的。拉美的真实需求，往往藏在市场、小店、社区和日常对话里，而不是 PPT。

10.出海拉美，本质是一场长期的文明协作

拉美不是一个“被征服的市场”，而是一个需要被理解、被尊重的合作对象。而现在，也是最好合作的时候。

东莞企业出海拉美要判断六个问题：

（1）政治周期风险（Political Cycle）。是否处于大选年或换届前后？新政府是否可能推翻前任政策？项目是否跨越两个政治周期？适合短周期？还是长期资产？

（2）对美关系依赖度（US Exposure）。对美贸易占比多高？是否处于美国安全或产业体系内？是否存在“被要求选边”的风险？哥斯达黎加、墨西哥为高敏感国家。

（3）对中态度稳定性（China Policy Volatility）。对华政策是制度化，还是个人化？换人是否意味着换路线？是否可能被舆论政治化？哥伦比亚是典型案例。

（4）行业政治化程度（Sector Sensitivity）。高度政治化：能源、矿产、港口、通信；中等：制造业、基建；相对安全：消费品、数字服务、城市解决方案、文化内容

（5）本地化与社会嵌入度（Localization Depth）。是否雇佣本地团队？是否被视为“本地经济的一部分”？是否有本地伙伴替你说话？

（6）外溢与连锁风险（Spillover Risk）。是否可能成为区域不稳定源？安全、移民、制裁是否具备扩散性？（摘编自“悦谈天下”公众号）

【智库观点】

中国对东南亚直接投资：趋势与分析

1. 中国在东南亚投资的规模与集中度

2023 年中国在东盟各国的制造业对外投资达到 240 亿美元，约占当年中国对外制造业 FDI 总额的三分之一，较前几年年均约 200 亿美元的水平大幅上升。中国近期对外 FDI 总额（不特指制造业 FDI）平均有 45% 流向东盟国家。中国企业对外投资中有很大部分通过香港中转，这意味着中国实际投资活动的主体很可能未被东盟自身的总体数据所涵盖。

2. 中国对外投资高度集中于东南亚四国

中国对东盟投资主要集中于印度尼西亚、越南、泰国和马来西亚四国，其中大型交易集中于印度尼西亚的电动汽车供应链，而中小型投资在泰国、越南和马来西亚更为典型。东盟整体目前是中国最大的贸易伙伴，仅 2025 年第一季度，中国—东盟贸易额就达到 2340 亿美元，占中国对外贸易总额的近 20%。另外，根据《2025 年东盟投资报告》（东盟秘书处和联合国贸发会议），2024 年东盟所有来源（不特指中国）的制造业 FDI 总额增长了近 150%，达到 440 亿美元，

这为评估中国约 240 亿—260 亿美元在该区域制造业 FDI 总额中所占份额提供了有用的背景。

在泰国，比亚迪于 2024 年中期在罗勇府开设了一家耗资约 9 亿美元的工厂，年产能高达 15 万辆，这只是东部经济走廊泰中罗勇工业园区内已落户的 100 多家中国制造商集群的一部分；自 2025 年初以来，按项目数量计算，中国占泰国批准的 FDI 申请总数的近 40%，但按承诺价值计算，2026 年上半年中国位列日本和新加坡之后，排名第三。进一步显示势头的迹象是，2026 年 7 月在成都举行的一场投资路演中，四家中国科技公司（长安汽车、中际旭创、华为技术和光迅科技）承诺向泰国项目投资 21.5 亿美元。在马来西亚，亿纬锂能于 2025 年 6 月宣布将投资高达 12 亿美元，在槟城附近建设并扩建一座储能电池生产设施，建设周期预计约两年半。在印度尼西亚，宁德时代在卡拉旺的约 60 亿美元电池工厂预计将于 2026 年投产；另外，在加里曼丹工业园（KIPI）倡议下的一个石化综合体项目，投资规模缩减至 59 亿美元，年产能可为 1000 万吨石化产品，截至 2025 年 8 月，印尼官员和融资财团已重申其投资承诺，该综合体预计最终将为印尼 GDP 每年贡献高达 90 亿美元。

3. 菲律宾、柬埔寨、缅甸和老挝四国也成投资热土

在菲律宾，中国攀华集团正在萨兰加尼省建设一个综合钢铁综合体——包括钢铁生产设施、公用事业和港口基础设

施——总投资规模增至 35 亿美元；该项目的第一阶段，即彩涂钢板生产线，已于 2025 年 6 月 28 日启动，预计将于 2026 年上半年全面投产，并已规划了第二和第三阶段的扩建计划；菲律宾官员称，这一初始承诺是该国历史上最大的单笔外国直接投资之一。更广泛地说，菲律宾经济区管理局（PEZA）在 2025 年 1 月至 5 月期间，批准了 102 个新项目和扩建项目，总金额达 663.4 亿比索（约合 11.5 亿美元），PEZA 局长将菲律宾描述为新兴的“中国+1+1”枢纽——即已在华运营企业的三级多元化目的地以及东盟的主要选址——此前已对深圳和重庆等中国城市进行了一系列投资访问。

柬埔寨是东盟较小经济体中过度依赖中国的典型案例：2025 年，中国占柬埔寨 52 亿美元 FDI 总额的 70% 以上（该总额本身同比增长 18.2%），仅 2025 年前八个月，491 个新批准的投资项目就产生了 72 亿美元，预计将创造超过 40 万个就业岗位。中国铁建于 2026 年 7 月确认，正在探索进一步扩展在柬埔寨的交通、数字基础设施和可再生能源项目。特别是在西哈努克港经济特区，已入驻 200 多家企业，其中约 80% 为中资企业，这体现了一种“中国 - 柬埔寨 - 全球”的制造业战略，即产品设计留在中国，而制造环节为降低成本并利用柬埔寨的贸易协定进行后续分销而迁至柬埔寨。

缅甸和老挝则呈现不同景象，更多受资源开采和战略定位驱动，而非制造业绿地投资。2024 年，缅甸供应了中国稀

土元素进口的 34%（129,500 公吨，价值约 15 亿美元），其中大部分开采发生在该国受冲突影响的地区。老挝主要通过与其在东南亚大陆南北和东西走廊位置相关的特别经济区，吸引中国及其他外国制造和物流投资。

4. 为什么是东南亚？多元化、关税和国内产能过剩

三个相互重叠的力量正在推动这波投资浪潮。第一，“中国+1”多元化：跨国公司和中国的企业都在减少对单一国家生产模式的依赖，以应对中美贸易紧张局势，东南亚开放的贸易框架、较低的劳动力成本以及与中国地理接近使其成为天然目的地；仅在 2018 年特朗普第一任期内关税升级期间，中国在该区域的制造业 FDI 就同比增长了近一倍，此后一直保持在 2014—2017 年水平的大约三倍。

第二，东南亚参与区域贸易框架，如东盟-中国自由贸易区（ACFTA），使得在该区域生产的商品能够免税或优惠进入那些对直接来自中国的商品设置壁垒的市场——泰国行业分析师认为，鉴于 2025 年初以来中国对美出口关税急剧上升，这一点具有“战略上的必要性”。

第三，中国国内的动态也在推动资本向外流动：中国太阳能行业严重的产能过剩和激烈的价格竞争，导致 2024 年光伏制造业估计损失达 400 亿美元；在电动汽车行业，截至 2025 年年中，130 家中国汽车制造商中仅有 3 家（比亚迪、理想汽车和吉利）报告盈利，即使利润微薄。中国针对这种

破坏性国内价格竞争的“反内卷”运动，无意中加速了太阳能、电池和电动汽车（“新三样”）行业的对外制造业投资，因为在国内面临不可持续利润率的公司有更强的动力在定价能力更强、政府补贴更多的市场建立产能，并受益于东南亚与中国已建立的经济相互依存关系。

5.超越“新三样”：纺织和服装等传统制造业

在柬埔寨，两家中国企业——富瑞贸易有限公司和巨旺鞋业有限公司——于 2024 年 11 月宣布计划建立更多的服装工厂，生产男女童装，这是柬埔寨成为全球纺织供应链中心的更广泛努力的一部分；另外，泰超科技（柬埔寨）有限公司宣布计划在贡布省分两期建设服装和面料制造项目，预计将创造超过 25,000 个就业岗位。在越南，中国纺织巨头申洲国际继续投资面料和服装工厂，利用越南对西方市场的优惠贸易准入；截至 2025 年 3 月，仅越南一个省份就有超过 6,000 家纺织和服装设施在运营。

6.本地溢出和技术转让限制

中国正扮演一只“飞雁”，向更高价值制造业转移，但并未以相应速度带动东南亚经济体升级：在电动汽车、电池和太阳能电池板等高价值行业，中国企业往往只将生产中更劳动密集的环节转移到东南亚，而中国政府的指导方针则积极劝阻企业将核心技术或最高附加值的工序转移到东道国。例如，在印度尼西亚，中国企业控制着约 75% 的镍冶炼产能，

并正在开发一个 60 亿美元的电池综合体，该国并未以投资规模可能暗示的速度相应提升价值链。另外，廉价的中国电商进口商品（仅越南每月估计就达 20 亿美元）和低成本的中国纺织服装进口，被描述为直接挤压了当地生产商，仅 2024 年就导致印度尼西亚纺织和服装行业估计损失 80,000 个工作岗位。

劳工和安全摩擦也出现在具体项目中：在印度尼西亚的镍加工业务中，数个中资冶炼厂因安全漏洞、工资差异以及行业分析中所述的与当地工人沟通不足而面临紧张局势，包括 2023 年苏拉威西 GNI 冶炼厂一起与未解决的工人不满相关的致命事件。另一项关于越南制造业的学术研究发现，熟练本地劳动力的短缺更广泛地阻碍了来自外国（该特定研究中为日本）制造业投资的技术转让。并非所有案例都遵循这一模式：上汽通用五菱在印度尼西亚的电动汽车合资企业被引为一个真正的本地化成功案例，已建立了一个涵盖生产、研发和本地电池供应的完全一体化制造基地，实现了印度尼西亚 40% 的本地含量要求并解锁了相关激励措施，而非仅依赖中国产组件的全散件（CKD）组装。

本地含量要求是东道国政府试图强制实现更深层次本地化的政策工具，但其实施结果好坏参半。在实践中，产品往往被“勉强组装”到技术上满足要求，而非融入有意义的本地价值，这可能会抬高生产成本，并矛盾地增加对进口零部

件的依赖；相比较而言，越南拥有 35 家苹果供应商，而印度尼西亚仅有一家国内组件制造商，将越南更深层次的供应链整合归因于持续的基础设施投资（约占 GDP 的 6%，而东盟平均水平约为 2.3%），而非特指本地含量规定。另外，在该区域的中国企业“通常因其本地采购意愿而不受好评”，并且一种经典的转运模式——在东盟国家对中国制造的商品进行浅层加工后复出口，未发生实质性改变——仍然难以衡量，但是越南、马来西亚和印度尼西亚都在寻求从与中国相关的出口中获取更多价值的方法。

这种紧张关系至少有一个国家引发了具体的政策反弹：马来西亚中华总商会（ACCCIM）已正式提出一揽子措施，明确针对中国竞争压力，包括在敏感行业（食品饮料、零售、室内设计）要求至少 51% 的本地股权、限制外国品牌复制、本地采购和雇佣配额，以及强制技术转让和本地参与高管决策，作为马中合资企业的条件。同一区域报道发现，印度尼西亚、越南和泰国的中小企业比马来西亚更早受到廉价中国进口商品的影响，其中钢铁和重工业受到的冲击最大——这些正是受反倾销措施影响的行业。（摘编自“国际投资促进会”公众号 2026.7.27）

（二）东南亚十一国投资形势研判

1. 分国别投资形势研判

（1）印度尼西亚。印尼为东南亚人口大国、资源大国，经济体量位居区域首位，内需市场规模庞大，矿产、林业、农业资源富集。近年来，该国持续推进产业下游化、本土化发展战略，严控原矿出口，大力培育新能源、新材料、汽车制造等支柱产业，对外开放制造业领域投资。从投资机遇看，新能源电池材料、新能源汽车整车组装、光伏产业、家电机械设备制造、棕榈油精深加工、工业园区开发、新型城镇化及新首都基建配套领域政策支持力度大，产业链落地空间充足，外资可依托经济特区享受长期税收减免政策。

从审慎领域看，上游矿产采矿行业政策持续收紧，开采配额压缩、合规成本大幅抬升，新增重资产矿产投资风险较高。金融、传媒、大型零售等行业对外资持股比例设有明确限制，高污染冶炼项目环保审批日趋严格。从合规重点看，印尼产业政策调整频次较高，企业须严格恪守资源管控、产业本土化相关规定，坚决杜绝股权代持行为。企业应持续做好税务合规、劳工管理、环保治理，合理统筹利润汇出安排，主动应对汇率波动与政策变动风险。

（2）马来西亚。马来西亚政治社会总体稳定，法治体系成熟透明，对外开放程度较高，是东南亚高端制造、电子信息、橡胶加工的重要承载地。该国产业配套完善、口岸通关便利、自贸政策优势突出，适宜中长期稳定布局。优势投资领域集中在半导体封测、电子元器件制造、光伏及储能配

套、汽车零部件、橡胶深加工、医疗器械生产、跨境物流与区域仓储等高端外向型产业。高新技术、出口制造类项目可全额外资持股，享受长期税收优惠。

本土油气上游开发、大型商业零售、地产开发等领域设有土著股权硬性要求，外资准入受限。低端劳动密集型产业综合成本偏高，市场竞争力不足，重金属冶炼项目环评难度持续加大。企业经营过程中，须严格执行本地用工配比、社保缴纳、外籍人员管理相关规定，规范关联交易管理，完善税务同期资料，依法合规开展长期稳健经营。

（3）新加坡。新加坡作为东南亚国际金融中心、贸易枢纽、科创高地，法治完备、监管规范、外汇自由、知识产权保护严格，产业结构以高端服务业、科创产业、精密制造业为主，土地、人力成本处于区域最高水平，不适宜大规模劳动密集型、重资产加工产业布局。该国重点鼓励人工智能研发、软件开发、大数据服务、绿色低碳技术、生物医药、精密工程制造、大宗商品贸易结算、区域总部运营、资产管理与专业服务等高附加值产业，是我国企业布局东南亚统筹总部、资金平台、研发中心、品牌运营中心的首选国别。

新闻出版、广播电视等传媒领域外资股权受限，持牌金融机构准入门槛极高，审查标准严苛。普通加工制造产业无成本优势，不适合落地布局。企业在新经营须严格恪守商事合规、反商业贿赂、个人信息保护等法律法规，规范本地董

事、公司秘书设置，健全财务审计与税务管理体系，依托透明稳定的制度环境开展国际化运营。

（4）泰国。泰国工业基础扎实，汽车制造、机械加工、橡胶产业体系完备，东部经济走廊为国家级重点开放区域，政策集聚优势明显，是东南亚机电制造、汽配产业的主要承载地。该国重点扶持新能源汽车及零部件、动力电池配套、智能装备制造、橡胶制品深加工、农产品精加工、冷链物流、高新技术产业园区建设，符合政策目录项目可享受长期所得税减免、设备关税减免等优惠。

批发零售、房地产开发、广告文旅、普通服务业对外资持股设有严格比例限制，一般需本土资本控股。传统低端来料加工产业利润空间持续收缩，产业竞争力逐步弱化。企业落地须严格遵照《外商经营法》开展经营活动，通过官方投资审批渠道获取独资经营、工业用地购置资质，严禁股权代持规避监管。妥善规范劳资管理，稳妥应对工会组织活动，依法落实用工保障与辞退补偿制度。

（5）越南。越南依托多项自贸协定叠加优势，出口导向型经济特征显著，电子制造、纺织加工、新能源配套产业集群快速成型，劳动力资源充沛，产业转移承接意愿强烈，是东南亚外向型制造业重点布局区域。半导体配套零部件、光伏储能设备、新能源汽车配件、高端纺织家具、农产品深

加工、跨境电商海外仓、出口配套制造产业适配性高、政策友好度好，外资准入相对宽松。

矿产开采、重化工项目审批趋严、环保标准提升，金融、电信、民办医疗等行业外资持股受限。近年当地税务稽查、劳工监管、环保执法持续趋严，粗放式经营模式已不适应新环境。企业布局应优先选择南北重点成熟工业园区，完善错峰生产、电力保障预案，提前开展商标知识产权布局。合理统筹资金汇出节奏，分批完成利润回流，有效对冲汇率波动与政策监管风险。

（6）菲律宾。菲律宾人口规模较大，年轻人口占比高，内需消费市场具备成长空间。国内基础设施短板突出，产业体系尚不完整，政治与社会安全存在一定不确定性，外资准入限制较多。适宜布局可再生能源建设、建筑材料生产、食品加工、工程机械配套、区域商贸分销等刚需基础产业，整体以稳健轻资产布局为主。

该国多数行业对外资持股比例设置百分之四十红线，多数领域必须与本土企业合资经营。矿产开发、公用事业、土地投资准入严格，棉兰老等区域存在安全隐患，不适宜重资产大额投入。企业须充分评估自然灾害、社会治安、行政效率等外部因素，严格履行合资经营、行业审批相关规定，审慎推进项目建设与运营。

（7）柬埔寨。柬埔寨劳动力成本低廉，土地成本较低，对外开放门槛不高，是东南亚传统轻工产业转移的重要目的地。该国法治体系尚不完善，基础设施薄弱，产业配套能力不足。纺织制衣、箱包鞋帽加工、木材深加工、普通建材制造、初级农产品加工、边境跨境物流等行业准入简单、落地较快，适合中小轻工企业布局。

大型化工、重金属冶炼项目配套不足、风险较高，不宜布局。房地产领域土地权属纠纷多发，大额固定资产投资必须开展深度权属核查。企业经营须重点防范土地权属争议、基层行政不规范、劳资纠纷频发等问题，健全用工管理制度，留存完整完税与经营凭证，稳妥应对各类经营风险。

（8）老挝。老挝资源禀赋突出，矿产、水电、农林资源丰富，与我国经贸合作基础扎实、政治互信稳固，依托中老铁路通道优势，跨境物流、资源合作条件持续优化。该国经济体量较小，内需市场有限，工业化水平偏低。钾盐、铜金等矿产资源有序开发、水电项目建设、农林产品深加工、跨境物流转运、生态旅游配套产业具备长期合作价值。

大型终端消费品制造业市场容量不足，投资回报周期偏长。矿产行业政策规则动态调整，收益分配机制存在不确定性，不宜盲目扩大投资规模。企业须严格依规办理矿权、土地、环评全套法定手续，科学测算物流与运营成本，坚持适度规模、稳健经营、长期深耕的合作模式。

（9）缅甸。缅甸矿产、农林、水利资源富集，资源开发潜力较大，但当前国内局势复杂多变，地缘风险、安全风险、外汇风险突出，整体属于高风险区域，仅适合专业机构审慎开展小众领域合作。农林产品深加工、特色矿产勘探、基础建材供应、边境口岸仓储贸易等轻资产、低投入、快周转项目具备一定操作空间。

大规模制造业、大型冶炼项目、金融电信领域政策不稳定、风险不可控，现阶段不宜布局。当地货币汇率波动剧烈，外汇储备紧张，资金回笼与利润汇出难度较大。企业必须全面研判地缘局势、地方治理、武装冲突、政策变动等多重风险，优先依托重点城市和稳定口岸开展业务，严控投资体量，杜绝重资产长期固化投入。

（10）文莱。文莱依托油气资源优势，经济发展稳定、社会秩序良好、财政实力充足，人均收入水平较高，但国家体量偏小、市场空间有限、产业结构单一。油气装备配套、石化精细加工、清真食品制造、清洁能源、高端商务服务等细分领域适配度较高，适合小而精、高附加值项目布局。

劳动密集型制造业完全不具备落地条件，油气上游勘探开发由本土国企垄断，外资准入壁垒极高，普通企业难以参与。企业布局应聚焦细分优势赛道，控制项目总体规模，严格遵守当地宗教习俗与社会治理规范，依托稳定营商环境实现精细化经营。

（11）东帝汶。东帝汶为东盟最年轻成员国，经济发展尚处于起步阶段，产业基础薄弱、基础设施滞后、财政高度依赖油气收益，整体投资配套不足，仅适宜超长线、基础类、政策性合作项目。公路港口基础设施建设、建材生产、海水淡化、渔业深加工、基础商贸服务等基础性领域存在建设需求。

现阶段不具备承载大规模制造业、重化工、重资产冶炼项目的基础条件，不宜新增相关投资。当地政府资金回款周期较长，行政效率偏低，项目推进节奏缓慢。企业参与合作应以工程总包、分批实施、滚动开发为主，严控一次性大额固定资产投入。

2.东莞企业东南亚布局建议

（1）大型产业集团应当实施多国协同、错位布局、全链条布局策略，在新加坡设立区域统筹总部，在马来西亚、泰国布局高端制造，在印尼布局新能源材料，在越南、柬埔寨布局出口轻工，实现区域产业互补、风险分散、体系协同。

（2）中型制造配套企业坚持稳健出海、准确择址、轻资产起步原则，优先选择法治完善、政策稳定、配套成熟的马来西亚、泰国、越南工业园区，分期建设、分步投产，严控大额不动产投资，聚焦出口外向型主业，稳步拓展东盟及全球市场。

（3）贸易物流及专业服务类企业坚持轻资产先行、小步快跑、稳步扩容模式，优先设立区域贸易、仓储、服务平台，熟悉属地营商规则后再适度拓展业务边界，审慎涉足金融、地产、传媒等高门槛、长周期领域。

（4）资源开发、工程建设类企业坚持风险优先、合规优先、合作优先原则，在老挝、菲律宾、缅甸、东帝汶等区域以合资合作、工程分包、阶段性参与为主，严格控制单笔投资规模，健全风险评估、过程管控、应急处置全流程体系，实现安全稳健可持续的对外经贸合作。（部分内容摘编自“东盟商机”公众号 2026.7.14）

【经贸预警】

出海东南亚风险防控要点

1.严守外资准入与法律合规底线

所有境外投资必须严格遵循东道国外商投资法律法规及负面清单管理规则，坚决杜绝股权代持、变相规避持股限制、挂靠本地股东等不合规操作。中方投资主体须依法完成国内境外投资备案、外汇登记等法定程序，确保资金来源合法、投放渠道合规。

2.规范土地使用与项目建设管理

境外投资优先选择国家级、省级合规工业园区落地，以租赁厂房为主要模式。确需购置工业用地的，须凭官方投资

优惠批复合法取得使用权，严格依照备案经营范围使用土地。全面开展土地权属、用地性质、林地红线、原住民纠纷尽职调查，坚决杜绝未批先建、违规建设。

3.健全用工管理与劳资风险防控体系

严格遵守各国劳动法律制度，规范劳动合同签订、工时管理、加班核算、社保缴纳流程。科学配置外籍管理、技术人员比例，稳步培育本地管理团队。完善绩效考核、人事档案、用工台账，依法依规处置劳动关系，有效防范劳资纠纷和群体性事件。

4.强化财税合规与跨境资金管理

建立健全跨境税务筹划体系，规范关联交易行为，完备转让定价同期资料，主动适配东道国税务稽查要求。充分利用双边税收协定优势，合理降低跨境税负。针对外汇管控严格、货币波动较大的国家，实行分批回款、稳健结汇，留存完整业务与完税凭证。

5.统筹政治安全与经营环境风险

动态跟踪各国政局变动、产业政策调整、社会治安、自然灾害、地缘局势变化，对高风险国别实行减量布局、轻资产布局、阶段性布局。建立项目风险预警机制，设置投资止损节点，避免长期大额风险暴露。

6.压实环保合规与安全生产责任

所有新建项目严格执行环境影响评价制度，依法取得环保许可后方可开工投产。常态化落实废气、废水、固废规范化治理，健全环保台账，适配属地环保执法标准。全面落实安全生产主体责任，完善设备运维、人员防护、应急处置体系，守住安全环保底线。（摘自“东盟商机”公众号 2026.714）

【经验借鉴】

“新新三样”出海模式及其对东莞外贸发展的启示

从手机、电脑、家电等“老三样”，到电动载人汽车、锂电池、太阳能电池等“新三样”，再到人工智能、机器人、创新药等“新新三样”，中国出口产品的技术含量和产业附加值持续提升，出海内容也由传统商品出口加快向技术、方案和产业能力输出延伸。

1.出口动能持续增强，“新新三样”加快走向全球

（1）人工智能融入海外产业场景。全球 AI 模型聚合平台 OpenRouter 数据显示，7 月第三周，中国大模型周调用量达到 36.11 万亿词元，环比增长超过 30%，连续十二周位居全球首位。

人工智能出海已不再局限于软件产品，而是逐步覆盖算法开发、模型调用、智能体落地、算力基础设施建设等多个环节。中国液冷技术进入中东算力中心，也反映出中国数字技术与海外产业数字化、智能化需求正在加快结合。

（2）机器人从展示能力走向实际应用。机器人海外应用场景不断拓展，从工业生产、输电运维，到药品分拣、家庭服务和医疗手术，中国机器人正在进入更多真实作业环境。上半年，清洁机器人和智能仿生机器人合计出口 180.9 亿元；工业机器人出口 62.9 亿元，同比增长 18.6%，销往全球 141 个国家和地区；手术机器人出口 4.8 亿元，出口增长 3.3 倍，出口市场由 23 个扩大至 49 个。

从生产线上拧紧螺钉，到高空修补输电线路，再到智慧药房协同分拣药品，机器人出海的关注重点，正在由功能展示转向实际应用与规模化落地。

（3）创新药成为国际合作新力量。中国创新药的国际化进程同样加快。上半年，国家药监局批准 38 个 1 类创新药，其中 11 个为新靶点、新机制的“全球新”药品，全部由国内药企自主研发。

同期，创新药对外授权交易总额约 1100 亿美元，达到去年全年的 80%，覆盖肿瘤、代谢、免疫、神经等 10 个治疗领域，买家遍布 20 个国家和地区；中国在研新药数量约占全球 30%，位居世界第二。

从药品出口到技术授权、联合研发和全球商业化合作，中国医药企业在全球产业链中的参与方式正变得更加多元。

2.出海内涵持续拓展，国际合作方式加快升级

“新新三样”具有较强的技术属性，其出海方式与传统商品出口存在明显区别。

（1）出海内容由实体产品向技术、方案和研发成果延伸。人工智能输出算法模型和行业解决方案，机器人输出设备及应用系统，创新药则更多通过技术授权和研发合作进入全球市场。

（2）合作模式由单一采购向产品、技术和服务协同交付延伸。系统集成、场景适配、安装调试、技术培训和后期维护等环节，正成为海外合作的重要组成部分。

（3）合作关系由一次性交易向长期渠道建设和本地化运营延伸。技术产品进入海外市场后，往往需要持续的运维服务、本地合作伙伴及稳定的交付体系，产业合作的深度和周期也随之增加。

3.对东莞外贸发展的启示

东莞作为全国重要外贸城市，制造业产业集群完备，机电装备、电子信息产业基础雄厚，机器人相关产品出口增长势头良好，但部分企业自主品牌、核心技术供给不足，知识密集型服务出口占比偏低，迫切需要向价值链高端跃迁。

“新新三样”出海经验、模式，对东莞外贸具有四点启示：

第一，强化创新牵引。立足东莞完备制造业底座，推动传统产业智能化改造，扶持工业机器人、智能硬件企业加大研发投入，推动企业由单纯生产加工，向“硬件 + 软件 +

场景解决方案”转型,兼顾硬件出口与知识密集型服务输出,培育外贸新增量。

第二,推动大中小企业协同。发挥龙头企业带动作用,依托产业集群优势,共享海外渠道、合规资源,降低中小制造企业出海门槛。

第三,优化市场布局。在巩固欧美传统市场基础上,深耕共建“一带一路”、东盟市场,主动对标海外知识产权、数据安全、产品准入规则,完善风险预警与商事法律服务,积极应对技术性贸易壁垒。

第四,创新外贸业态。大力发展跨境电商、海外仓,鼓励探索技术授权、联合开发等新型贸易模式,推动货物贸易与服务贸易融合发展,加快培育自主品牌,推动东莞外贸由规模扩张转向质量效益双提升。(部分内容摘编自“中企跨服”公众号 2026.7.29)

发: 市直有关单位、各镇(街道)。
